



# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## «STARTUP: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА»

Галузь знань	07 – Управління та адміністрування	Освітній рівень	Другий (магістерський)
Шифр і назва спеціальності	076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Семестр	1д
Назва освітньої програми	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Тип дисципліни	Вільного вибору
Факультет	Економіки та менеджменту	Кафедра	Фінанси, банківська справа та підприємництво

Обсяг:

За видами занять:

Кредитів ECTS	Годин	Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	Вид контролю
4	120	30	-	15	-	75	Диф. залік

## ВИКЛАДАЧ

Гаврікова Аліна Володимирівна, [A.gavrikova.dgma@gmail.com](mailto:A.gavrikova.dgma@gmail.com)



Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси, банківська справа та підприємництво».

Досвід роботи - 18 років.

Автор 47 наукових та навчально-методичних праць.

Провідний лектор з дисциплін: «Фінанси», «Банківська система», «Аналіз банківської діяльності», «Бюджетування діяльності суб'єктів підприємництва», «Оцінка та управління вартістю підприємства».

## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДИСЦИПЛІНУ

### Анотація

Дисципліна спрямована на формування теоретичних знань і практичних навичок у здобувачів в сфері сучасної форми підприємництва – стартап: визначення ідеї стартапу, знання етапів його створення, стадії життєвого циклу та фінансування; створення бізнес-плану проєкту стартапу, оцінка його ефективності, аналіз та управління ризиками стартап-проєкту; комунікація та презентація стартап-проєкту, управління стартап командами і партнерами в бізнесі.

<b>Мета та цілі</b>	Метою дисципліни є формування здобувачів цілісного розуміння стосовно організації та управління процесом реалізації стартап-проекту; оволодіння необхідними теоретичними знаннями та практичними навичками поетапної реалізації стадій стартап-проектів від генерування ідеї, сегментування ринку, визначення ядра бізнесу, розроблення бізнес-моделі до виведення продукту на ринок; уміння оцінювати стартап-проекти та створювати його бізнес-план.
<b>Формат</b>	Лекції (очний, дистанційний формат), практичні заняття (очний, дистанційний формат), консультації (очний, дистанційний формат), підсумковий контроль – диф. залік (очний, дистанційний формат)
<b>Пререквізити</b>	Загальні та фахові знання, отримані на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти (Філософія, Фінанси, Фінанси підприємств, Страхування, Фінансовий аналіз, Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва та ін.)
<b>Пореквізити</b>	Знання з методології та організації наукових досліджень можуть бути використані під час написання магістерської роботи

### **Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми**

#### **Інтегральна компетентність (ІК)**

**ІК.** Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

#### **Загальні компетентності (ЗК)**

**ЗК 2.** Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.  
**ЗК 3.** Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.  
**ЗК 4.** Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

#### **Спеціальні (фахові) компетентності (СК)**

**СК 1.** Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.  
**СК 5.** Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.  
**СК 6.** Здатність до проведення бізнес-діагностики та фінансового управління бізнес-діяльністю, а також розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності й розвитку бізнес-структур.  
**СК 8.** Здатність здійснювати моніторинг ринкових чинників та визначати їх вплив на підприємницьку, торговельну та біржову діяльність в умовах глобалізації економіки.  
**СК 11.** Здатність продемонструвати знання основ і технології управління торговельною діяльністю, забезпечувати даний процес відповідною документацією та розуміти стратегічні аспекти торговельного менеджменту.

#### **Програмні результати навчання (ПРН)**

**ПРН 2.** Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.  
**ПРН 3.** Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.  
**ПРН 4.** Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.  
**ПРН 7.** Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.  
**ПРН 10.** Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.  
**ПРН 11.** Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.  
**ПРН 14.** Володіти методами та інструментарієм для здійснення моніторингу ринкових чинників та вміти визначати їх вплив на підприємницьку, торговельну та біржову діяльність в умовах глобалізаційних процесів сучасності.  
**ПРН 17.** Вміти продемонструвати знання і розуміння основ й технології управління торговельною діяльністю та визначати стратегію торговельного менеджменту.

**Вимоги викладача, політика курсу**

Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, згідно розкладу, не спізнюватись, а також самостійну роботу. Здобувач зобов'язаний працювати з навчальною та додатковою літературою, з інформацією на електронних носіях і в Інтернет-ресурсах. За умов пропуску лекційних занять проводиться усна співбесіда за темою. Відпрацьовувати практичні заняття за наявності допуску викладача. Курс передбачає роботу в колективі. Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача. Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.

## СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

<b>Лекція 1</b>	Стартап як сучасна форма реалізації підприємництва	<b>Практичне заняття 1</b>	Історичні передумови появи стартапів. Загальне поняття стартапу та його трактування. Стадії розвитку стартапів. Відмінності стартап-компанії від традиційного підприємства.	<b>Самостійна робота</b>	Способи започаткування нової справи. Приклади успішних вітчизняних та зарубіжних стартапів.
<b>Лекція 2</b>	Основи формування ідеї стартапу та етапи його створення	<b>Практичне заняття 2</b>	Сфери діяльності стартапу. Визначення місії та цілей стартапу. Назва стартапу. Розробка фірмових констант стартапу. Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи. Особливості реалізації стартап проектів у сфері інформаційних технологій.		Кращі зразки реалізованих стартапів. Особливості реалізації стартап проектів у реальному секторі економіки. Приклади реалізованих стартапів.
<b>Лекція 3</b>	Інфраструктура стартапу, її ключові аспекти	<b>Практичне заняття 3</b>	Венчурні фонди. Бізнес-спільноти ангелів, їх особливості. Бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, технопарки.		Краудфандинг. Моделі краудфандингових платформ.
<b>Лекція 4</b>	Маркетингові дослідження проекту	<b>Практичне заняття 4</b>	Аналіз ринкових можливостей запуску стартап-проекту. Аналіз широкого спектру потенційних споживачів і ринків для бізнесу. Аналіз найголовніших ринкових можливостей і вибір однієї. Сегментація ринку і визначення ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Розроблення ринкової стратегії проекту. Розроблення маркетингової програми стартап-проекту.		Обчислення загального обсягу цільового ринку для ринку-плацдарму. Використання демографічних характеристик профілю кінцевого користувача для визначення розміру ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Обирання одного кінцевого користувача від одного потенційного споживача на роль персони. Складання детального опису реальної людини-споживача. Ознайомлення з персоною всіх членів команди нового підприємства.
<b>Лекція 5</b>	Стадії життєвого циклу та фінансування стартапів	<b>Практичне заняття 5</b>	Життєвий цикл стартапу. Характеристика етапів життєвого циклу стартапу. Стадії життєвого циклу стартапів. Форми і джерела фінансування інвестиційних проектів. Етапи фінансування стартапів.		Венчурне фінансування стартапу. Форми зацікавлення інвесторів.

<b>Лекція 6</b>	Створення бізнес-плану проекту стартапу	<b>Практичне заняття 6</b>	Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-плану. Особливості розробки бізнес-плану стартапу. Етапи розробки бізнес-плану стартапу.	<b>Самостійна робота</b>	Структура бізнес-плану стартапу.
<b>Лекція 7</b>	Оцінка ефективності стартапу-проекту	<b>Практичне заняття 7</b>	Методи і технології розрахунків за оцінкою ефективності інвестиційних проектів. Методичний інструментарій ризик менеджменту.		Сучасні технічні методи оцінки ефективності розробленого стартапу.
<b>Лекція 8</b>	Аналіз та управління ризиками стартап-проекту	<b>Практичне заняття 8</b>	Загальна характеристика ризиків проекту. Організація робіт по оцінці, аналізу та управлінні ризиками.		Експертна та рейтингова оцінка ризиків проекту. Управління ризиками стартап-проектів.
<b>Лекція 9</b>	Комунікації та презентація стартап-проекту	<b>Практичне заняття 9</b>	Вивчення цільової аудиторії. Формування «портрету цільової аудиторії» для презентації стартапу. Правила ефективної презентації стартапу. Особливості презентації для потенційних інвесторів.		Особливості розробки презентації стартапу перед потенційними споживачами. Ефективні прийоми презентування.
<b>Лекція 10</b>	Управління стартап-командами і партнери в бізнесі	<b>Практичне заняття 10</b>	Вимоги до навичок та процес відбору персоналу. Особливості планування персоналу, пошуку і підбору персоналу при реалізації стартапу.		Формування команди. Особливості побудови партнерства. Правила спілкування з партнерами.

### **МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ:**

Лекційні і практичні заняття укомплектовано наступним обладнанням:

Мультимедійний проектор VE303G NEC, Ноутбук SAMSUNG 540U (NP540U3C), Ноутбук Asus Eee PC1001PXD, БФП Canon i-SENSYS MF4410, Колонки incredible sound R 215, системний блок Intel Atom D525, монітор lg e1940s monitor,

Проекційний екран, ОС Windows 7, пакет офісних програм Microsoft office 2016, вільний доступ до Wi-Fi,

Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=1481>

### **ЛІТЕРАТУРА ТА НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ**

<b>Основна</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Олет Б. 24 кроки успішного стартапу / пер. з англ. Н. Палій. Київ : Книголав, 2019. 288 с.</li> <li>2. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. з англ. Н. Валевська. Київ : Наш формат, 2019. 512 с.</li> <li>3. Гільбо К. Стартап на \$100. Як перетворити хобі на бізнес / пер. з англ. А.Ящук. Київ : Наш формат, 2017. 264 с.</li> <li>4. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля / пер. з англ. О.Яцини. Харків : Vivat, 2016. 368 с.</li> <li>5. Янковский Р. Закон стартапа. Москва, 2018. 142 с.</li> <li>6. Golomb V.M. Accelerated Startup: Everything You Need to Know to Make Your Startup Dreams Come True From Idea to Product to Company Hardcover. Time travellers books, 2017. 394 p.</li> <li>7. Jonikas D. Startup Evolution Curve From Idea to Profitable and Scalable Business: Startup Marketing Manual. Greenleaf, 2016. 336 p.</li> </ol>	<b>Додаткова</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Корнух О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 23. С.26-30.</li> <li>2. Коюда В.О., Пасько М.І. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства. Бізнес інформ. 2015. № 9. С. 394-402.</li> <li>3. High Tech Startup Valuation Estimator. URL: <a href="https://www.caycon.com/valuation.php#bottom">https://www.caycon.com/valuation.php#bottom</a>.</li> <li>4. Malyar M., Polishchuk V., Sharkadi M., Liakh I. Model of start-ups assessment under conditions of information uncertainty. Eastern European Journal of Enterprise Technologies, Mathematics and cybernetics – applied aspects, 2016. № 3/4 (81). P. 43-49.</li> </ol>
	<b>Web-ресурси</b>		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Краудфандинг : <a href="https://www.kickstarter.com/">https://www.kickstarter.com/</a></li> <li>2. IndieGoGo : <a href="https://www.indiegogo.com/">https://www.indiegogo.com/</a></li> <li>3. Crowd Supply : <a href="https://www.crowdsupply.com/">https://www.crowdsupply.com/</a></li> </ol>

## ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ДИФ. ЗАЛІКУ

Історичні передумови появи стартапів. Загальне поняття стартапу та його трактування. Стадії розвитку стартапів. Відмінності стартап-компанії від традиційного підприємства. Сфери діяльності стартапу. Визначення місії та цілей стартапу. Назва стартапу. Розробка фірмових констант стартапу. Етапи створення стартапу. Способи започаткування нової справи. Особливості реалізації стартап проектів у сфері інформаційних технологій. Венчурні фонди. Бізнес-спільноти ангелів, їх особливості. Бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, технопарки. Аналіз ринкових можливостей запуску стартап-проекту. Аналіз широкого спектру потенційних споживачів і ринків для бізнесу. Аналіз найголовніших ринкових можливостей і вибір однієї. Сегментація ринку і визначення ринку-плацдарму. Створення профілю персони для ринку-плацдарму. Розроблення ринкової стратегії проекту. Розроблення маркетингової програми стартап-проекту. Життєвий цикл стартапу. Характеристика етапів життєвого циклу стартапу. Стадії життєвого циклу стартапів. Форми і джерела фінансування інвестиційних проектів. Етапи фінансування стартапів. Сутнісна характеристика, функції та механізм розробки бізнес-плану. Особливості розробки бізнес-плану стартапу. Етапи розробки бізнес-плану стартапу. Методи і технології розрахунків за оцінкою ефективності інвестиційних проектів. Методичний інструментарій ризик менеджменту. Загальна характеристика ризиків проекту. Організація робіт по оцінці, аналізу та управління ризиками. Вивчення цільової аудиторії. Формування «портрету цільової аудиторії» для презентації стартапу. Правила ефективної презентації стартапу. Особливості презентації для потенційних інвесторів. Вимоги до навичок та процес відбору персоналу. Особливості планування персоналу. Пошук і підбір персоналу при реалізації стартапу.

## СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

Розподіл балів для оцінювання успішності студента	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	Нарахування балів
	90-100	A	відмінно	
	82-89	B	добре	
	75-81	C		
	64-74	D	задовільно	
	60-63	E		
	35-59	FX		
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни		

Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- написання модульних контрольних робіт та підсумкової модульної роботи: 50 % семестрової оцінки;
- практичні заняття: 25% семестрової оцінки;
- самостійна робота: 25% семестрової оцінки

## НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ

Здобувач повинен дотримуватися «Стандарту академічної доброчесності Донбаської державної машинобудівної академії»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дотримуватися корпоративної культури, академічній доброчесності та етики академічних відносин, запобігати академічного плагіату. Дотримуватися вимог Інструкції про забезпечення належних протиепідемічних заходів. Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при нерозв'язності конфлікту звертатись до завідувача кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва.

Силабус за змістом відповідає робочій програмі навчальної дисципліни